



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネス達人 | No. 024

PRESENTATIONS

「自分の声」に自信を持つ方法



自分の印象をさらに良くするために、服装や髪型を整えたり、整形やダイエットなどをして見た目を変える方は珍しくありません。また立ち方や歩き方を美しくしようと見た目に気を配っている方もいらっしゃると思います。皆様の周りに、持って生まれた「声」や「話し方」を変えることを意識されていらっしゃる方、どれくらいいらっしゃいますか？ビジネスパーソンの方で、ボイス・トレーニングやプレゼンテーション・トレーニングを受けたことがある方はいらっしゃいますか。ビジネスの世界では、ほとんどの方がスピーチ、プレゼンをする機会を持つと思います。スピーチやプレゼンという大げさなものでなくても、採用面接や接客の場面で、またはセールスのクライアントとのミーティングの際などで「声」を使って自分を表現する機会は毎日のようにあります。

ビジネスパーソンとして、昇進しポジションが上がっていくと、社内ミーティングでレポートをしたり、プロジェクト・チーム内で情報共有したり、大きな案件のセールスプレゼンの機会が増えます。また、そのチャンスは社内だけにはとどまらず、社外の大勢の方々の前でスピーチやプレゼンをする事になったりもします。今では、ポッドキャストやYouTubeなど、音声や動画で様々な発信をするという事も可能になり、「声」「話し方」に自信を持ちたいと思う方が増えてきているようです。

私たちは、多くの方々の前で話すときには「声」「話し方」を意識するかもしれませんが、声は精密にプログラムされていて私達の全てを表現してくれます。当然ですが、はっきり話すと自信があるように聞こえますし、早く話すと自信が無いように聞こえ

たり、独りよがりにも聞こえたりします。どんな方が信頼でき説得力があるか。を考えてみていただきたいと思います。カリスマ性のあるリーダーの話し方は決して早口で小声で話すなどということはないですね。

毎日発する「声」や自分の「話し方」について、ある3点を意識するだけで劇的に生まれ変わったような話し方をする事ができるコツがあります。

ビジネス・パーソンの方個別にコーチングをしたことがあります。その方はSNSやYouTubeなどの動画で声を使って発信する機会がある方です。セッションの中の練習で、その方は自社の製品と歴史について、3分間、全く原稿も見ないで、言葉に詰まる事もなく話されました。その方から紡ぎだされる言葉は、まるでアートのように美しく、うっとりするような表現で埋め尽くされた宝石箱のようでした。その方は、常に表現方法や言葉について学んでいるとおっしゃっていました。私は、さらに聴き手がその方のお話にひきこまれるようにするために、簡単な3つの点を意識していただくようにコーチングしてみました。そうすると、その方のお話が劇的にカラフルになり、美しい彩と輝きが増し、感動が私の心に届いたのでした。その3つの点とは何でしょうか？

「声や話し方」について次の3つの点を意識すると、さらに聴き手を魅了する話し方になります。聴いている私達が話し手の美しい言葉を心地よいペースで頭の中で映像として描く事ができ、臨場感が加わり、さらに引き込まれていく方法です。この3つの点を意識すると、聴き手との繋がりが生まれ、さらに自信がある

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

Dale
Carnegie™

「自分の声」に自信を持つ方法

ように見えるようになりました。

その3点とは、

- 1) 声の抑揚と強弱をつける
- 2) 間を効果的に使う
- 3) 盛り込みたいメッセージを絞る

上記の3つのポイントは、聴けば簡単に思えるかもしれませんが、実際に実践しているプレゼンターにお逢いすることは非常に少ないです。本当に簡単に実践できる方法があります。実際は、とてもシンプルな事なのです。これらの3つのポイントを簡単に実践する方法とは、心から話す事！なのです。

良く発声をするときに、お腹から声を出すと良い。と言われますが、さらに言うと、お腹の辺りに心がある事をイメージして「心から声を出す」を実践してみたいと思います。また、マイクを使うときは、マイクに頼らず、はっきりと大きい声で話すことが前提でマイクのボリュームを調整します。そうすることにより声にエネルギーが乗り、しっかりと声が通りメッセージが伝わるのです。腹からではなく、「心」から声を出すので、抑揚、強弱をつけ、間を取って「ここは大切！！！」というところ強調したりすることが、自然にできるのです。そうすると、その声は自分にとっても相手にとっても心地よい響きを奏でることができます。

皆様は、「えー」とか「あのー」とつい言うってしまう事はありませんか。そういう時は、2点目の、間を恐れずに効果的に使うを実践しましょう。「えー」。と言いたくなったら、意識的に「間」をとり、聴き手の目をじっと見ます。実際にスピードを落とし、間をとった方が、より説得力が増し、自信があり、情熱を持ったプレゼンターという印象を持たれる事になるのです。

「自分の声」に自信がないのです。好きに

なれません。という相談も良くおきします。「声」や「話し方」は生まれた時からずっと自分の耳で聴いている美しい響きなのです。服やアクセサリーのようにトレンドによって買い替えたりする必要もなく、意識次第で印象をだいぶ変えることができます。しかも意識するだけなのでお金はかかりません。どんな声も、世界に一つの奇跡の響きなのです。心から楽しそうに話している方の声は心地よく、聴きいってしまうものです。

自分の声は、形に見えないものですが、自分のかけがえのない財産としてしっかりと認識していきましょう！ジョン・レノンでさえも、エルビスプレスリーの声に憧れていたそうです。自分の声がコンプレックスだったのです。自分の声が、他者にどのように聞こえるか、気にしなくても大丈夫です！心から楽しく熱意と情熱を持った声は、必ず心地よい響きとして他者の耳に届きます。

私たちの声は、世界に一つだけの美しい響きを奏でているのです。素晴らしい財産として感謝しましょう。そうすれば、自分の声、話し方に自信を持つ事ができます！

Dr. Greg Story is president of Dale Carnegie Tokyo Japan

Dale Carnegie Tokyo Japan

TEL: 0120-987-099, 03-4563-1963 weekdays 9:00~18:00, closed Sat/Sun/Holidays

FAX: 03-4563-1964

DALE-CARNEGIE.CO.JP/EN



 Dale Carnegie

